

www.femmeactuelle.fr
Femme actuelle
1,50 €
Beauté
Regard sexy glam, tous les secrets soins et make-up
DIET
Je mange quoi pour protéger mes yeux?
C'EST MALIN
Chaud ou froid, cuisinez vos plats comme vous voulez
PSYCHO
ET SI ON OBTENAIT TOUT CE QUE L'ON VEUT
NOS CONSEILS GAGNANTS
BIEN-ÊTRE
Le soleil, c'est bon pour la santé, on vous dit pourquoi
BELLE EN MAILLOT
Un corps canon pour l'été
DES MENUS BRÛLE-GRAISSES • LA GYM EXPRESS QUI NOUS SCULPTE • LE TOP DES CRÈMES MINCEUR
Déco
ENVIE D'UNE VÉRANDA, SUIVEZ LES CONSEILS DES PROS
Mode
Chic et fun en noir et blanc
M 01188 - 1498 - F: 1,50 €

6 trucs pour qu'on vous **dise oui plus souvent**

Comment faire pour que les autres nous répondent par l'affirmative et accèdent à nos demandes? Suivez le mode d'emploi. PAR **NADINE COLL**



Marre d'essuyer les refus à la chaîne? Les « peut-être » et les « on verra »? D'autant que certaines personnes semblent plus douées que d'autres pour décrocher des réponses positives. A se demander ce qu'elles ont de plus que nous! Selon le psychosociologue et coach Bernard Hévin*, ce serait d'abord une question de conviction: « L'autre vous dit oui lorsqu'il voit que vous êtes en accord avec ce que vous demandez, c'est-à-dire quand vous y croyez vous-même. Ensuite, il faut qu'il se sente respecté car, pour adhérer, il ne doit pas se sentir en danger. » Même discours du côté de la coach Nathalie Ducrot**: « Aucune chance que votre patron vous accorde une augmentation s'il perçoit que vous n'avez aucune considération pour lui. A minima, cela suppose, au moment de la négociation, de se concentrer sur ses qualités et de le lui faire sentir d'une manière ou d'une autre, pour lui donner l'envie de se concentrer sur les vôtres. Et de les payer à leur juste valeur. » Et cela vaut aussi pour la vie familiale ou sociale.
Alors, obligée d'apprendre à manipuler pour qu'on nous dise oui? Pas du tout. La psychosociologie a démontré que la plupart de ceux qui utilisaient ces « méthodes » le faisaient, tel Monsieur Jourdain et la prose, de façon inconsciente, souvent en se synchronisant spontanément sur ceux dont ils recherchaient l'approbation. Sans oublier pour autant le b.a.ba: « Pour obtenir plus de oui, conseille Bernard Evin, commençons par le dire plus souvent nous-mêmes! » En suivant nos conseils, vous aurez toutes les chances d'entendre de plus en plus fréquemment ce mot magique.

1. Créer un contact physique

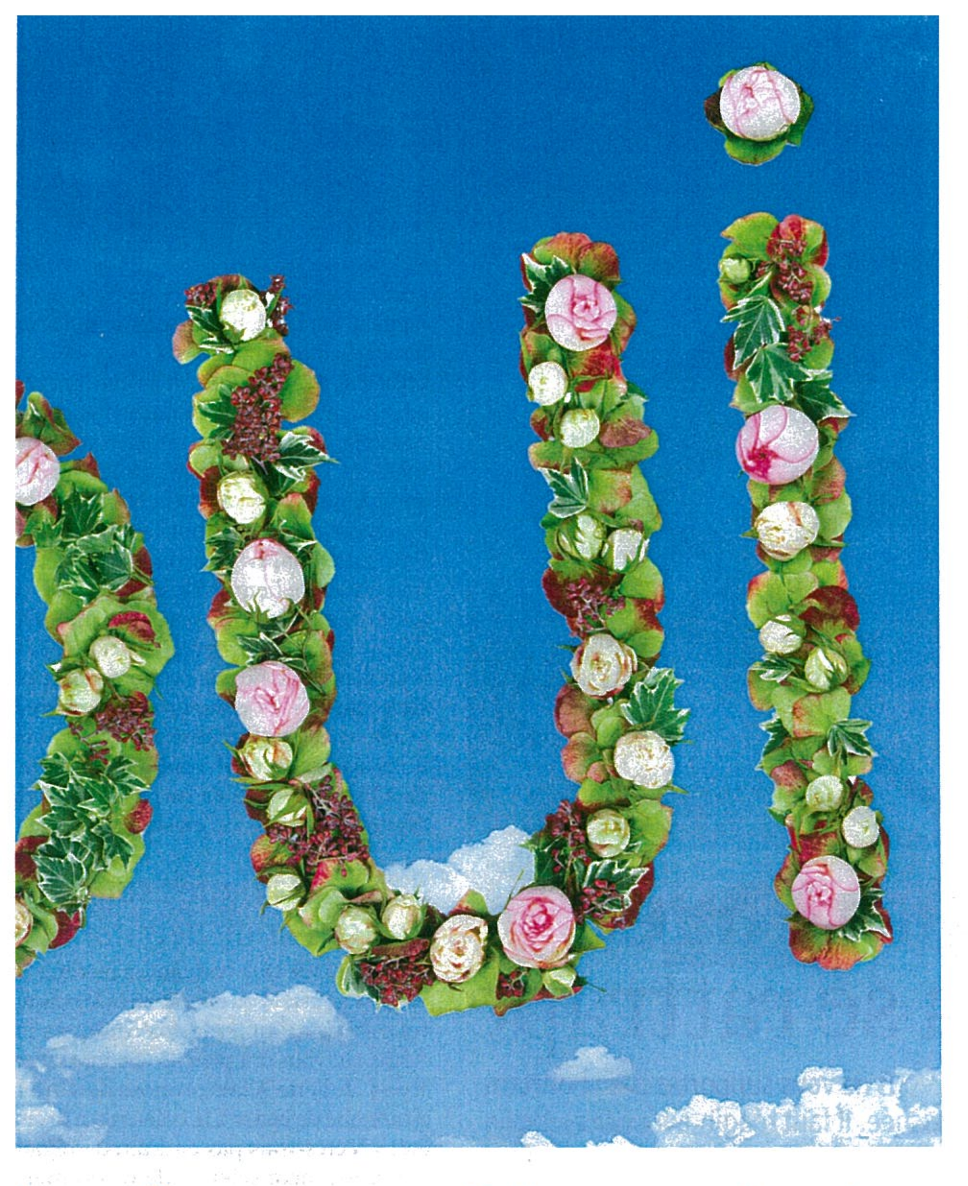
Plusieurs expériences*** l'ont démontré: entrer en contact physique avec quelqu'un, via une légère pression entre le coude et l'épaule de préférence, augmente considérablement les chances de voir accepter une demande ultérieure.
POURQUOI ÇA MARCHE? Le toucher est le premier sens qui nous a rassurés lorsque nous étions des nourrissons. « Cela fonctionne d'autant mieux, dit Bernard Hévin, que nos relations sont de plus en plus désincarnées. Or, nous avons toujours besoin de nous sentir connectés physiquement aux autres. »
DANS QUELLES SITUATIONS? Vous voulez demander un service à une copine, ou vous aimeriez que votre mère prenne vos bambins le week-end prochain? Avant d'exprimer votre souhait, posez votre main sur son épaule, ou complimentez-la sur sa coiffure, sa belle robe.

2. Demander un peu pour obtenir plus

En général, ce que vous réclamez ne coûte rien à l'autre mais a quand même pour conséquence de l'engager. Donc, voyez petit. Vous verrez, votre interlocuteur va presque toujours choisir de vous accorder davantage, parce qu'il le fait librement sans que vous lui forciez la main.
POURQUOI ÇA MARCHE? Une fois qu'il a dit oui à votre modeste requête, il s'est engagé vis-à-vis de vous à être quelqu'un de fiable. Quoi que vous lui demandiez par la suite, c'est ce schéma qu'il gardera en tête.
DANS QUELLES SITUATIONS? Toutes! Un exemple: « Demain, je déménage, je peux te confier mon chat? » Presque toujours, votre interlocuteur vous dira oui, puis, un peu plus tard: « Oh! tu sais, je peux aussi venir te donner un coup de main pour t'aider à porter tes cartons... »

3. Abuser des « parce que »

« Justifiez toujours votre demande », conseille Bernard Hévin. Dans la plupart des situations, une requête formulée de façon abrupte a infiniment moins de chance d'être entendue que si elle est explicitée, argumentée...
POURQUOI ÇA MARCHE? Un minimum d'explications donne le temps à l'autre de se sentir libre de répondre comme il le souhaite. Et s'il se sent libre, il aura plus tendance à dire oui.
DANS QUELLES SITUATIONS? « Tu veux bien arrêter de faire du bruit parce que je voudrais me reposer... » Et pas un « Stoppe ce boucan, t'es sourd ou quoi?! » Autre exemple: « Tu m'accompagnes au Salon de l'agriculture? » Bruit, foule, sans plus d'explications, c'est un « non » qui va jaillir. Alors qu'une demande ainsi formulée pousse à répondre oui: « J'ai envie de passer du temps avec toi, et je me dis que cela pourrait t'intéresser. Et puis je suis un peu agoraphobe, ta présence me rassurerait. »



'ersonnaliser demandes

ı une récente étude américaine menée par 'chologue Andy Warner, coller un Post-It® ›nnalisé sur un dossier en accompagne- d'une demande augmente considérable ıances que la personne y réponde favora- ent. « Ça vaut aussi pour les mails, affirme alie Ducrot. Car la missive façon Scud, formule de politesse, même si parfois elle à intimider sur le moment, ne donne ja- envie d'adhérer durablement.

QUOI ÇA MARCHE? « Humaniser la demande raît toujours comme un geste affectif et tané. Dans un monde où on échange de souvent par mail ou SMS, c'est un énorme », poursuit la coach.

QUELLES SITUATIONS? Toutes les demandes es. Usez et abusez aussi de l'emploi du om (à moins que votre métier ne l'inter- . Puis n'hésitez pas à rappeler les condi- de votre dernier contact. Exemple: « Bon- Pauline, je tiens encore à vous remercier l'information si précieuse que vous m'avez muniquée la dernière fois. » Puis formu- otre demande. A la maison, un « Chéri » ı petite note où on lui demande de nous re un service peut tout changer…

5. Assumer ouvertement ses faiblesses

Cela donne envie à l'autre de vous aider, car il se sent fort et utile. C'est aussi simple que ça!

POURQUOI ÇA MARCHE? C'est la méthode du: « Je suis moins bon que vous. » « Se mettre en situation de faiblesse (relative) sert non pas à se soumettre, mais à amener l'autre à changer de comportement », affirme Bernard Hévin.

DANS QUELLES SITUATIONS? En famille et avec vos proches. Mais pas au boulot où admettre ses faiblesses peut vous revenir en boomerang dans la figure un jour ou l'autre…

6. Valoriser les atouts de l'autre

Au lieu d'extorquer un oui par la contrainte en le culpabilisant, sollicitez ses compétences. A l'injonction exaspérée: « Tu pourrais AU MOINS réparer cette lampe! », préférez: « Je suis plutôt maladroite, alors que toi, tu te débrouilles comme un chef! » C'est bien plus efficace!

POURQUOI ÇA MARCHE? Parce que le compliment, c'est imparable! A condition qu'il soit intelligemment formulé et sincère. Il faut être observatrice et relever les points forts de votre interlocuteur pour servir votre cause.

ET VOUS



« JE FAIS DE L'HUMOUR

J'enrobe ma demande de blagues. J'affiche une franche gaieté et si l'autre sourit, en général, c'est gagné! Ma requête perd son côté unilatéral pour se transformer en un moment de complicité et d'échange! »

Johanna, 32 ans



« JE JOUE DU REGARD

J'essaie de communiquer mon envie par mon regard. Un jour, un gitan m'a dit: « Si tu veux convaincre quelqu'un, regarde-le dans les yeux! » J'ai retenu la leçon… Et ça marche si on regarde l'autre avec sincérité et respect. »

Christine, 43 ans



« J'Y VAIS AU CULOT

Je fais toujours comme si, d'entrée de jeu, le oui était acquis. Et si on me répond: « Mais non! », je prends un air atterré, comme si cette réaction était absolument inimaginable, en tout cas contraire à l'intelligence la plus élémentaire. Généralement ça marche: les gens sont déstabilisés, revoient alors vite la question et, face à ma mine déconfite, finissent presque toujours par me dire « Oui ». Je les ébranle dans ce qu'ils sont et ils se rallient à moi pour se sentir plus forts! »

Alix, 28 ans

DANS QUELLES SITUATIONS? Au boulot, surtout. Vous avez besoin que votre collègue vous aide à rédiger un dossier parce qu'il est plus structuré que vous? Enrobez-lui les choses: « Toi dont le point fort est d'être clair et nuancé, contrairement à moi qui ai d'autres qualités (sous-entendant que vous pourriez aussi lui rendre des services), j'ai pensé que tu pourrais me coacher un peu sur ce dossier… » ■

** Coauteur de « 9 bonnes façons de construire sa vie adulte », InterEditions. ** Coauteure de « Un coach peut-il m'aider et comment? », InterEditions. *** « Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens », de R.-V. Joule et J.-L. Beauvois, éd. PUG.*